RAPPORT ANNUEL

1976-1977

conseil de la protection du consommateur

RECEIVED

Ministère des Consommateurs,
Coopératives et Institutions financières

104-03393/

RAPPORT ANNUEL

1976-1977

conseil de la protection du consommateur

Ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières

Dépôt légal - 4ième trimestre 1977
Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0380-576X

Gouvernement du Québec
Ministère des Consommateurs,
Coopératives et Institutions financières
Conseil de la protection du consommateur

Décembre 1977

Madame Lise Payette
M i n i s t r e
Ministère des Consommateurs, Coopératives
et Institutions financières
Hôtel du Gouvernement
Q u é b e c

Madame le Ministre,

J'ai l'honneur de vous soumettre le sixième rapport annuel du Conseil de la Protection du Consommateur, couvrant l'exercice 1976-1977.

Veuillez agréer, madame le Ministre, l'expression de ma haute considération.

La Présidente,

Odette Dick

ODETTE DICK

700, boul. St-Cyrille Est, Québec G1R 5A9

C O N S E I L D E L A

P R O T E C T I O N

D U

C O N S O M M A T E U R

R A P P O R T A N N U E L

1976 - 1977

Décembre 1977

TABLE DES MATIERES

MANDAT GENERAL DU CONSEIL i

COMPOSITION DU CONSEIL DE LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR v

RAPPORT DES ACTIVITES xi

RAPPORT SUR LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR EN MATIERE IMMOBILIERE xv

INTRODUCTION 1

PREMIERE PARTIE: SITUATION DE L'ACTIVITE IMMOBILIERE AU QUEBEC 5

1. L'importance du marché 7
2. L'insuffisance de la protection du consommateur 7
3. Les problèmes relatifs aux terrains divisés en lots 8
4. Les problèmes relatifs aux maisons neuves 9
5. Les problèmes relatifs aux maisons mobiles 10
6. Les problèmes relatifs aux réparations d'immeubles 11
7. Les problèmes relatifs au financement 12
8. Les problèmes relatifs au courtage immobilier 13
9. Les problèmes relatifs aux immeubles situés hors du Québec 13
10. Les problèmes relatifs à la vente de terrains à des non-résidents 14

Conclusion 14

DEUXIEME PARTIE: PANORAMA DE L'EVOLUTION LEGISLATIVE EN MATIERE IMMOBILIERE 15

TROISIEME PARTIE: LES PRINCIPES DE BASE D'UNE LEGISLATION SUR LES OPERATIONS IMMOBILIERES 25

QUATRIEME PARTIE: LES RECOMMANDATIONS DU CONSEIL..... 35

CHAPITRE I - LES PRATIQUES INTERDITES..... 39

A. Les dispositions d'ordre public..... 39
B. La publicité et les déclarations..... 40
C. Le courtage immobilier et la spéculation..... 43
D. Les hypothèques..... 45

CHAPITRE II - LA FORMATION DU CONTRAT ET LES GARANTIES..... 47

CHAPITRE III - LES ECRITS ET LEUR CONTENU..... 55

A. Le prospectus..... 55
B. Les plans et devis..... 59
C. Le mandat..... 59
D. L'offre et le contrat d'achat ou de vente..... 60
E. Le contrat d'hypothèque..... 61
F. L'évaluation des réparations..... 62

CHAPITRE IV - LES HYPOTHEQUES..... 63

CHAPITRE V - LE COURTAGE IMMOBILIER..... 65

A. Le régime de permis et son administration..... 65
B. Le mandat, la responsabilité et la rémunération du courtier..... 66
C. Les dépôts et les cautionnements..... 67

CHAPITRE VI - D'AUTRES MESURES CONCERNANT DES OPERATIONS IMMOBILIERES 69

A. La vente de maisons mobiles..... 69
B. La réparation de maisons 70
C. La vente de terrains à des non-résidents..... 71

ANNEXE..... 73

MANDAT GENERAL DU CONSEIL

Le Conseil de la protection du consommateur a été créé par la Loi de la protection du consommateur (1971, chapitre 74). Cette loi attribue au Conseil des fonctions d'ordre consultatif et lui confie spécialement les rôles apparaissant à l'article 85 de la même loi, soit:

> " a) de donner son avis et de faire des suggestions au ministre sur toute question que celui-ci juge à propos de lui soumettre;
>
> b) d'étudier, à la demande du ministre, tout problème relatif à l'application de la présente loi et soumettre au ministre des rapports et des suggestions à ce sujet;
>
> c) d'exercer toute autre attribution d'ordre consultatif que le lieutenant-gouverneur en conseil peut lui conférer."

Les membres du Conseil sont nommés par le lieutenant-gouverneur en conseil et leur nombre ne peut être supérieur à quinze (15) ni inférieur à dix (10).

COMPOSITION DU CONSEIL

DE LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR

Les membres du présent Conseil entrèrent en fonction le 22 septembre 1976 (A.C. 3256 - 76). Le Conseil réunit des membres venant des milieux de la consommation, du commerce et de la coopération.

Le Conseil était composé pour l'année 1976-77 de:

MME ODETTE DICK
(Outremont)

- présidente du Conseil;
- L-es-L, M.A. (Lettres françaises);
- auxiliaire d'enseignement à l'Université de Montréal (Faculté des Arts et des Sciences);
- membre de la Fédération des femmes du Québec et de l'Association des consommateurs du Canada;
- Mme Dick fut nommée pour la première fois au Conseil en septembre 1974.

ME DAVID APPEL
(Montréal)

- conseiller juridique de l'Association pour la protection des automobilistes et membre de la Société de droit et de l'intérêt public;
- associé à l'étude Appel, Golfman, Cohen, Lehrer et Cooper;
- Me Appel fut nommé pour la première fois au Conseil en septembre 1974.

MME JACQUELINE BLANCHET
(Québec)

- membre de l'Association des consommateurs du Canada (Québec), présidente fondatrice du Centre d'information et de documentation pour les consommateurs de la région de Québec et membre de l'Association des femmes diplômées des universités;
- nutritionniste;
- Mme Blanchet fut nommée pour la première fois au Conseil en septembre 1974.

Hon. SENATEUR THERESE CASGRAIN
(Montréal)

- Compagnon de l'Ordre du Canada;
- L.L.D.;
- Mme Casgrain fut nommée au Conseil en septembre 1976.

M. BERNARD CROCE
(Montréal)

- membre de la Corporation des administrateurs agréés;
- directeur de succursale chez I.B.M. Canada Ltée - Région de l'Est, Division Fournitures informatiques;
- M. Croce fut nommé au Conseil en septembre 1976.

MME MARCELLE DALPE
(Joliette)

- membre de l'Association féminine d'éducation et d'action sociale;
- secrétaire de la compagnie d'assurance Mutuelle incendie de Ste-Marie-Salomé;
- Mme Dalpé fut nommée au Conseil en septembre 1976.

M. MARCEL HOULE
(Trois-Rivières)

- membre de l'Association provinciale des marchands d'automobiles;
- président de Trois-Rivières Chevrolet (1970) Ltée;
- M. Houle fut nommé au Conseil en septembre 1976.

M. PIERRE A. LAROCQUE
(Mauricie)

- de la Chambre de commerce de la province de Québec;
- M. Larocque est un homme d'affaires de la région de la Mauricie;
- M. Larocque fut nommé pour la première fois au Conseil en septembre 1974.

M. J.-ADOLPHE LEDUC
(Laval)

- membre du Conseil Canadien du commerce au détail;
- directeur régional du développement commercial chez Eaton Inc.;
- M. Leduc fut nommé pour la première fois au Conseil en septembre 1974.

ME ANDRE LEGAULT
(Longueuil)

- pour la Fédération des associations coopératives d'économie familiale et membre de l'ACEF rive-sud (Montréal);
- Associé à l'étude Alarie et Legault;
- Me Legault fut nommé pour la première fois au Conseil en novembre 1975.

ME NICOLE L'HEUREUX
(Québec)

- membre du Barreau de Québec;
- professeur à l'Université Laval (Faculté de droit);
- Me L'Heureux fut nommée au Conseil en septembre 1976.

M. ANDRE MORIN
(Lévis)

- de la Fédération de Québec des caisses populaires Desjardins, membre du Conseil de planification et de développement du Québec ainsi que conseiller aux affaires gouvernementales et aux coopératives d'épargne et de crédit pour la Fédération des caisses;
- économiste;
- M. Morin fut nommé pour la première fois au Conseil en novembre 1975.

M. GUY-L. POIRIER
(Outremont)

- membre de l'Association des directeurs de crédit;
- directeur régional des relations publiques à la compagnie de finance Household du Canada;
- M. Poirier fut nommé pour la première fois au Conseil en novembre 1975.

M. MARCEL THEORET
(Longueuil)

- directeur des relations publiques de l'Association canadienne des compagnies d'assurance-vie;
- M. Théorêt est également délégué au Conseil du patronat;
- M. Théorêt fut nommé pour la première fois au Conseil en novembre 1975.

M. ROBERT TREMBLAY
(Alma)

- président de la Fédération des employés de commerce (C.S.N.);
- M. Tremblay fut nommé pour la première fois au Conseil en septembre 1974.

RAPPORT DES ACTIVITES

Le Conseil, entre les mois d'octobre 1976 et de décembre 1977, a tenu neuf (9) réunions plénières qui totalisent dix (10) jours de séance, la 63ième réunion ayant durée deux (2) jours.

Numéro de codification administrative	Date	Nombre des présences
57ième réunion	27 octobre 1976	13
58ième réunion	24 novembre 1976	13
59ième réunion	26 janvier 1977	11
60ième réunion	15 février 1977	12
61ième réunion	15 juin 1977	14
62ième réunion	28 juin 1977	11
63ième réunion	2 et 3 août 1977	11
64ième réunion	30 août 1977	11
65ième réunion	17 novembre 1977	11

Au cours des trois (3) premières réunions plénières, le Conseil a longuement discuté du problème de l'endettement du consommateur sans toutefois formuler de recommandations particulières à ce sujet.

Le 2 juin 1977, suite à un nouveau mandat spécifique du ministre, le Conseil a concentré ses efforts à l'étude des activités immobilières au Québec.

Pour ce faire, le Conseil s'est divisé en sept (7) comités qui se sont réunis en tout seize (16) fois entre les mois de juin et de novembre 1977.

Au cours de toutes ces réunions, le Conseil a formulé son Rapport sur la protection du consommateur en matière immobilière. C'est ce document qui constitue l'essentiel du Rapport Annuel du Conseil pour l'année 1976 - 1977.

Enfin, il est à noter que le Conseil, à la demande du ministre, s'est également prononcé sur un projet de règlement concernant les normes miniminales de qualité et de sécurité pour les maisons mobiles lors de sa 63ième réunion plénière.

RAPPORT SUR LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR EN MATIERE IMMOBILIERE

INTRODUCTION

Le 2 juin 1977, Mme Lise Payette, ministre des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières confiait au Conseil de la protection du consommateur un mandat concernant le domaine de la protection du consommateur en matière immobilière (1).

Ce mandat soulevait des questions couvrant l'ensemble des activités immobilières telles que le courtage immobilier, les prêts hypothécaires, la vente de maisons neuves et usagées, la vente de terrains et les réparations d'immeubles.

Le Conseil a interprété ce mandat de façon très large, ayant constaté que le ministre des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières désirait lui laisser toute la latitude nécessaire pour mener à bien son étude.

Le Conseil a donc examiné quels devraient être les éléments essentiels d'un régime de protection nécessaire pour le consommateur en matière immobilière.

Le présent rapport se compose d'un très bref exposé de la situation de l'activité immobilière au Québec, d'un rappel de l'évolution législative récente, des principes généraux retenus et enfin des recommandations du Conseil.

L'ensemble de ce rapport a été adopté par le Conseil au cours de sa réunion plénière du 17 novembre 1977.

---

(1) c.f. annexe

PREMIERE PARTIE

SITUATION DE L'ACTIVITE IMMOBILIERE AU QUEBEC

Le domaine des activités immobilières subit depuis quelques années des transformations profondes. Il est marqué par une expansion sans précédent autant quant au nombre d'opérations et de personnes impliquées qu'à la masse monétaire en jeu. Surtout, il y a eu des modifications significatives dans les modes de production ou de construction et dans les techniques de promotion et de mise en marché.

1. L'IMPORTANCE DU MARCHE

Ainsi, en terme de valeur, le domaine de la construction résidentielle représentait pour 1975 plus de 1.5 milliard de dollars. On assistait à la mise en chantier de 54,741 logements, soit 34,687 maisons individuelles et 20,054 logements situés dans des immeubles à appartements et autres (1).

Dans le domaine de la vente d'immeubles, on constate que les habitudes des particuliers se sont transformées; par exemple, on a de plus en plus recours aux services d'intermédiaires spécialisés. Ceci occasionne un accroissement remarquable de cette catégorie d'intermédiaires qui sont devenus de véritables commerçants. De 800 agents immobiliers que l'on comptait en 1962, en 1975 les effectifs sont passés à 1,000 firmes de courtage et à près de 5,500 vendeurs à leur emploi. Le chiffre d'affaires impliqué était de 1.7 milliard de dollars en 1975 et les commissions retirées par les agents immobiliers étaient de près de 103 millions de dollars. Pour la même année, les valeurs transigées par ceux-ci représentaient près de 35% du marché de 5 milliards que constituent les mutations de propriété par vente réelle au Québec.

Cette transformation qui n'est pas étrangère au développement de la société de consommation a certes contribué amplement à la satisfaction de besoins. Mais, elle n'a pas été sans créer certains problèmes.

2. L'INSUFFISANCE DE LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR

Dans le secteur de la propriété domiciliaire, le consommateur n'est pas à l'abri de risques sérieux et d'abus, voire de fraudes à l'occasion. D'une part, le consommateur n'est pas familier avec les opérations immobilières. D'autre part,

---

(1) Voir Groupe de travail sur l'habitation, Habiter au Québec, 1976, Gouvernement du Québec, page 40.

l'emprise de la société de consommation, le désir de satisfaire leurs besoins, le raffinement des techniques de promotion et de vente, la complexité des opérations, le manque de réglementation relative à la qualité des biens et à leurs garanties sont autant d'obstacles à la protection des consommateurs.

Bien qu'une première loi de la protection du consommateur ait été sanctionnée en 1971, elle se limite aux activités de nature mobilière. Pourtant, dans le secteur des opérations immobilières, le consommateur inexpérimenté est souvent la victime de toutes sortes de manoeuvres qui lui causent déception, endettement excessif et insatisfaction. Il est certain que dans ce domaine comme dans celui des achats mobiliers, la protection qui se fonde uniquement sur le Code civil est nettement insuffisante.

L'information, les représentations, les recours et les garanties en matière immobilière soulèvent de nombreuses difficultés. Ainsi, le consommateur pour prendre des décisions éclairées est souvent privé d'une information complète, adéquate, pertinente et véridique. De plus, il risque d'être exposé à une publicité trompeuse. Les recours du consommateur lésé sont souvent inefficaces, incertains et onéreux. Le régime de garantie actuel n'assure pas une protection suffisante. De plus, l'importance des montants en cause et la nature même de l'objet sur lequel porte le contrat, qui est souvent le principal actif du consommateur et le seul héritage qu'il léguera, justifient des mesures particulières de protection .

La constatation des difficultés rencontrées par les consommateurs lors d'opérations immobilières devrait illustrer la nécessité d'apporter les correctifs qui s'imposent.

3. LES PROBLEMES RELATIFS AUX TERRAINS DIVISES EN LOTS

Certains promoteurs immobiliers utilisent des techniques de vente pour inciter le consommateur à acquérir un lot dans un futur développement domiciliaire. Aucune législation spéciale ne contrôle l'activité de ces promoteurs, leurs méthodes de mise en marché, de même que le contenu de leurs contrats.

Ainsi, les promoteurs qui vendent ou louent des terrains par lots n'ont pas d'obligation légale de procéder préalablement à la subdivision cadastrale de ces terrains. Les bornes des lots n'étant pas clairement établies et décrites au contrat, ceci entraîne dès lors toutes sortes de difficultés de localisation et aussi de reconnaissance du droit de propriété.

Suite à une vente sous pression, le consommateur risque de se retrouver propriétaire d'un terrain non conforme à la description qu'on lui a faite lors de la vente.

Certains consommateurs signent des contrats en vertu desquels ils ne peuvent obtenir un titre de propriété devant notaire que lorsque le prix de vente du lot est acquitté en totalité ou en partie. Dans ces cas,si le vendeur vient à faire faillite avant que les acquéreurs n'aient obtenu leur titre de propriété, ceux-ci risquent de perdre les sommes déjà versées, à moins qu'elles n'aient été déposées dans un compte en fiducie.

De plus, très souvent, ces lots font l'objet d'une spéculation nuisible au consommateur.

4. LES PROBLEMES RELATIFS AUX MAISONS NEUVES

En ce qui a trait aux ventes de maisons neuves, on retrouve les problèmes mentionnés précédemment. Il faut toutefois noter qu'une certaine protection a été accordée récemment par la loi à l'acquéreur en rapport avec la qualification et la solvabilité des entrepreneurs de construction (2).

A la livraison d'une nouvelle maison, l'acquéreur peut se voir contraint de procéder devant la cour pour faire corriger des vices de construction. De tels recours sont difficiles, longs, onéreux, très souvent incertains et même illusoires dans le cas de faillite ou d'insolvabilité.

---

(2) Loi sur la qualification professionnelle des entrepreneurs en construction, L.Q. 1975, c. 53.

Si, après un certain temps, un premier acquéreur ou un acquéreur subséquent découvre des vices et vient à avoir gain de cause devant le tribunal, il lui faut faire exécuter le jugement ou faire valoir une garantie. Or il arrive souvent que le constructeur, l'entrepreneur ou le vendeur soient alors insolvables ou introuvables.

En toute matière immobilière, il se trouve un écrit qui constate et consacre la transaction. Si en raison d'une fraude, d'un dol ou encore d'une contradiction entre l'écrit et les réprésentations verbales préalables au contrat, l'acquéreur veut rétablir les faits et son droit, il lui faut prouver une fraude, démarche difficile et souvent infructueuse.

Lorsque le consommateur se fait construire une maison d'après une maison témoin, il peut souvent se retrouver avec une maison comportant des différences avec la maison témoin. A défaut de plans et devis ou de contrat très descriptif, le nouvel acquéreur peut être lésé ou contraint à payer davantage pour des suppléments qu'on lui réclame.

5. LES PROBLEMES RELATIFS AUX MAISONS MOBILES

Un type d'habitation qui tend à s'implanter depuis quelques années est la maison mobile. Il appert qu'au Québec, en 1974, plus de 18,000 maisons mobiles étaient installées ici et là dans les villes, les villages et les campagnes, et 10,500 étaient regroupées à l'intérieur de 155 parcs. Durant la même année, plus de 5,600 maisons mobiles furent mises en service, soit 15.3% de toutes les habitations unifamiliales construites cette année-là et 10% de tous les logements mis en chantier (3).

Le phénomène social que représente la maison mobile a suscité depuis quelques temps des difficultés au consommateur. Il s'agit d'un marché où le nombre d'entrepreneurs et d'importateurs s'est accru de façon considérable au cours de ces quinze dernières années. Il en résulte une concurrence souvent effrénée et une fluctuation des prix qui peut avoir pour résultats en certains cas de faire baisser la qualité des produits.

---

(3) voir Groupe de travail sur l'habitation, Habiter au Québec, 1976, Gouvernement du Québec, page 50 et 41.

Il est bon de rappeler qu'à l'origine, ce type de biens avait été conçu pour être utilisé dans des chantiers éloignés en vue d'un usage d'une durée limitée.

Comme d'autre part le coût de la construction des maisons conventionnelles a subi dans la même période des hausses considérables, beaucoup de consommateurs n'ont guère eu de choix que de recourir à la maison dite mobile comme résidence permanente. C'est ainsi qu'il s'est constitué de véritables villages de ces habitations ne s'insérant pas nécessairement dans une approche de développement urbain qui respecte une qualité de vie et un environnement socialement acceptable.

A ces circonstances s'ajoutent différents problèmes résultant de leur qualification juridique de biens meubles. Le financement à long terme par emprunt hypothécaire est difficile en raison de la nature mobilière de l'objet. On a plutôt recours au contrat de vente conditionnelle dont le coût est beaucoup plus onéreux et pour lequel les prêteurs sont moins nombreux.

En raison des intermédiaires qui doivent s'interposer pour procurer le financement, une ristourne est ordinairement versée au marchand , ce qui accroît d'autant le fardeau du consommateur. Il en va de même pour le coût des assurances qui est beaucoup plus élevé que pour une maison conventionnelle en raison du fait qu'en cas d'incendie la perte est généralement totale. Par ailleurs, en tant que bien mobilier, une taxe de vente de 4% est imposée à l'acheteur, sans compter que les municipalités peuvent taxer les maisons mobiles au même taux que les propriétés conventionnelles. De plus, en raison de la dépréciation accélérée, de 12 à 15 ans, la maison mobile au lieu de prendre de la valeur avec les années, fait au contraire ordinairement subir une perte à son propriétaire lors de la revente.

6. LES PROBLEMES RELATIFS AUX REPARATIONS D'IMMEUBLES

Les contrats de réparations en matière immobilière posent sensiblement les mêmes difficultés. Les montants en jeu, bien que moins élevés que pour les

maisons neuves, sont souvent très importants. Lorsqu'il y a un contrat écrit, son contenu est ordinairement général et sans divulgation détaillée des éléments essentiels, tels que le plan, le type et la qualité des matériaux requis, le type de main-d'oeuvre, les coûts détaillés et les modalités de paiement.

On constate également que le consommateur dépend souvent de l'entrepreneur quant à la date de livraison ou de fin des travaux. En cas de non exécution du contrat, le consommateur peut toujours exercer des recours en vertu du Code civil pour exiger cette exécution avec ou sans dommages-intérêts. Il appert cependant qu'en plus des nombreux inconvénients causés, ces recours sont longs, dispendieux et souvent incertains.

Il est aussi d'usage de fournir des avances ou dépôts substantiels pour les fins d'exécution du contrat. Mais, il ne se trouve aucune disposition relativement au dépôt des avances dans un compte en fiducie. De plus, le consommateur n'est pas protégé par un plan de garantie d'exécution avec ou sans assurance-solvabilité obligatoire.

La loi ne prévoit pas non plus de réglementation quant aux entrepreneurs qui font la sollicitation notamment en ce qui a trait au délai de réflexion.

7. LES PROBLEMES RELATIFS AU FINANCEMENT

L'acheteur de maisons neuves ou usagées doit normalement faire appel à des institutions de crédit afin de financer son achat. Nettement désavantagé devant ces institutions financières, le consommateur ne bénéficie même pas en cette matière d'une formule standard lui accordant un minimum de protection et d'information.

Dans un contrat d'hypothèque, le consommateur se trouve dans la même situation que lorsqu'il contracte un prêt personnel, à l'exception près que les montants en jeu sont plus élevés et le taux d'intérêt plus bas. Les problèmes soulevés sont généralement en rapport avec le remboursement avant terme en tout ou en partie, le coût du prêt, les faux frais ou frais d'administration, la renégociation du prêt. De toute façon, le consommateur inexpérimenté devant la complexité de ce type de prêt, même s'il retient les services d'un notaire, sous-

crit souvent un contrat d'hypothèque important sans vraiment connaître l'étendue de ses responsabilités.

8. LES PROBLEMES RELATIFS AU COURTAGE IMMOBILIER

Il a déjà été mentionné que les courtiers en matière immobilière interviennent dans 35% des transferts de propriété résidentielle. Comme pour toutes les autres activités immobilières, le courtage a évolué, son mode de mise en marché s'est raffiné et il a fait surgir de nouvelles habitudes dans le secteur de la vente d'immeubles.

Le régime de permis assure une certaine stabilité de ce commerce en identifiant les courtiers et autres intermédiaires, en limitant les activités des chevaliers d'industrie et en éliminant les abus les plus flagrants. Les dépôts confiés par les promettants acheteurs ne sont nullement contrôlés ou protégés. De même, malgré le rôle important du courtier dans une transaction, il est indéniable que le système de cautionnement actuel ne correspond pas au volume des affaires qu'il traite. En matière de responsabilité civile des courtiers ou des vendeurs, le consommateur n'est pas assuré d'un dédommagement réel en cas de méfait, négligence ou malversation même s'il a obtenu un jugement en sa faveur.

La définition du mandat dans ce domaine occasionne des difficultés, notamment quant à son étendue, à sa durée et à son renouvellement. Par exemple, à défaut là aussi d'un contrat type et de règles d'ordre public, le consommateur inexpérimenté ou mal informé se trouve à la merci du courtier. Les mêmes difficultés se retrouvent quant aux modalités de sa rémunération.

9. LES PROBLEMES RELATIFS AUX IMMEUBLES SITUES HORS DU QUEBEC

Chaque année, la publicité incite de nombreux consommateurs à se porter acquéreur de terrains situés hors du Québec. Souvent ils se rendent compte que les terrains en question ne correspondent aucunement à ce qui leur a été promis. Ils sont alors incapables de récupérer leurs mises de fonds et ils doivent, dans bien des cas, en plus continuer à faire des versements pendant un certain nom-

bre d'années. Ces situations se produisent parce que les promoteurs d'immeubles situés à l'étranger peuvent librement offrir ces biens en vente au Québec et utiliser des techniques de mise en marché souvent abusives pour profiter de la bonne foi ou de la naïveté des consommateurs. Le Québec est un des seuls territoires du continent nord-américain qui n'a pas encore légiféré dans ce domaine.

Souvent le consommateur engagé dans de telles opérations ne peut récupérer son dépôt s'il y a retrait ultérieur de l'offre, l'argent ayant été immédiatement transporté hors du Québec. De plus, le consommateur qui veut attaquer la légalité d'une opération s'engage dans des procédures complexes, le vendeur étant hors de la juridiction des tribunaux du Québec.

10. LES PROBLEMES RELATIFS A LA VENTE DE TERRAINS A DES NON-RESIDENTS

En septembre 1975, il y avait 9,275 personnes non-résidentes possédant une superficie de 501,216 acres de terrains situés au Québec. Le sol québécois n'est pas adéquatement protégé contre la vente de terrains à des non-résidents. La faiblesse de la législation en ce domaine permet une spéculation contre laquelle le consommateur n'est pas protégé.

CONCLUSION

En somme, les problèmes que nous venons d'énoncer mettent en évidence les carences du régime juridique protégeant le consommateur en matière immobilière.

DEUXIEME PARTIE

PANORAMA DE L'EVOLUTION LEGISLATIVE EN MATIERE IMMOBILIERE

Ces dernières années, le législateur s'est préoccupé de corriger les principaux abus dont le consommateur est victime dans les opérations immobilières et il a amorçé l'adoption des correctifs qui s'imposent.

Dans le domaine des travaux relatifs au domaine immobilier, une loi en vigueur depuis peu (1) vise à assujettir tous les entrepreneurs à un nouveau régime de permis afin de protéger le public en l'assurant de la solvabilité et de la compétence de l'entrepreneur. Cette loi, administrée par la Régie des entreprises de construction du Québec, est un premier pas dans l'élimination de deux des principales difficultés dont le consommateur se plaint.

Il existe également au Québec un Code du bâtiment visant à réglementer la construction en général, la prévention des incendies, les installations et les équipements reliés aux immeubles. Cependant, il est à noter que ce Code n'est qu'un recueil d'exigences minimales de sécurité, de solidité, d'hygiène et de protection contre les incendies dans les bâtiments qui entrent dans son champ d'application. Seuls les édifices soumis à la Loi des établissements industriels et commerciaux (2) ainsi qu'à la Loi de la sécurité dans les édifices publics (3) sont régis par ce Code.

Certaines activités de vente et de location d'immeubles sont encore régies par la Loi sur le courtage immobilier (4). Adoptée en 1962, elle répond aux structures du marché de cette époque mais elle ne peut offrir une protection satisfaisante au consommateur ni assurer une surveillance adéquate des intermédiaires professionnels dans la situation actuelle. Quatre projets de loi ont été présentés ces dernières années dans le but de corriger les principales déficiences de cette loi mais aucune législation n'a été adoptée.

---

(1) L.Q. 1975, c. 53
(2) S.R.Q. 1964, c. 150
(3) S.R.Q. 1964, c. 149
(4) S.R.Q. 1964, c. 267 mod. par S.Q. 1967, c. 75

En 1972, le projet de loi no. 32 (5) a été déposé dans le but de réglementer toutes les activités immobilières conclues par l'entremise de personnes qui agissent comme courtier, commerçant ou représentant, c'est-à-dire qui accomplissent pour autrui une opération immobilière contre rémunération. Cette définition comprend également le constructeur. Comme dans la loi actuelle, la surveillance des intermédiaires devait être exercée par l'obligation de détenir un permis, et par une tenue de livres et de comptes en fiducie obligatoires. Une disposition interdisait toutefois de façon explicite au commerçant de se rémunérer à même les fonds déposés par le promettant acheteur en vue de la conclusion d'un contrat et rendait nulle toute convention à l'effet contraire. Le surintendant de la loi conservait ses pouvoirs actuels de surveillance et de contrôle par des inspections et des rapports qui devaient lui être transmis, et par la suspension ou la révocation du permis de ceux qui commettent des infractions à la loi. On note cependant une augmentation des pénalités dont sont passibles les contrevenants. Le surintendant ne pouvait toutefois exercer de recours d'ordre civil lorsque des intermédiaires ont lésé le consommateur mais il pouvait au moyen d'une injonction obtenir que des fonds en danger d'être dilapidés soient gelés pendant une certaine pédiode entre les mains de tierces personnes où ils ont été déposés.

Le projet de loi réglementait la vente et la location de terrains à bâtir situés au Québec ou hors du Québec. Dans ce dernier cas, on exigeait que la mise en vente au Québec soit faite par l'entremise d'un courtier en immeubles du Québec. Avant de pouvoir être mis en vente, les lots devaient avoir fait l'objet d'une entrée aux plan et livre de renvoi d'une subdivision et d'un prospectus contenant tous les renseignements prescrits. Ce prospectus devait avoir été préalablement déposé auprès du surintendant et sa distribution autorisée par celui-ci. Le défaut de se conformer aux prescriptions de la loi conférait à l'acheteur ou au locataire le droit de demander la nullité du contrat pourvu qu'il ait avisé le vendeur ou le locateur dans les 90 jours du contrat.

---

(5) Assemblée nationale du Québec, 3ième session, 29ième Législature, 1972.

La vente ou la construction d'immeubles selon une maison témoin était également soumise à la réglementation et comportait pour le constructeur l'obligation de construire suivant des plans et devis qui devaient être disponibles pour examen.

Le mandat du courtier étant assujetti à des exigences de forme et de durée, il devait être donné par écrit et expirer à une date fixe et déterminée sinon il ne pouvait excéder 30 jours. Il ne pouvait non plus comporter de clause de renouvellement automatique. La conduite du courtier était soumise à la même obligation de loyauté que celle qu'impose la loi actuelle en ce qu'il a l'obligation de dévoiler son intérêt personnel dans l'opération et qu'il lui est interdit de retirer comme rémunération la différence entre le montant indiqué par son client et celui accepté par l'autre partie.

Concernant la rédaction des contrats, le projet contenait des exigences minimales quant à la forme, en particulier l'obligation de rédiger un écrit en français avec remise d'un double au client. Il ne comportait cependant pas de mentions obligatoires sauf pour le contrat de vente de maison construite d'après une maison témoin lequel devait indiquer les modifications aux plans et les accessoires qui devaient être payés en supplément. Dans le cas d'infraction à la loi, le consommateur ne bénéficiait pas de recours d'ordre contractuel sauf celui mentionné plus haut dans le cas de la vente de terrains. Quant au montant des pénalités dont auraient été passibles les contrevenants, et qui est minime dans la loi actuelle, il était haussé au même niveau que celui que l'on retrouve pour les infractions dans la Loi de la protection du consommateur (6) . Ce projet de loi avait pour effet d'assurer au consommateur une certaine divulgation des éléments principaux de son contrat et de lui accorder des droits auxquels il ne pouvait renoncer. Quant aux intermédiaires, une surveillance minimale de leurs activités était exercée dans le but d'assurer le respect de la loi par ceux-ci.

---

(6) L.Q. 1971, c. 74

Un deuxième projet de loi présenté en 1974 (7) visait surtout la protection de l'acheteur de maisons neuves et de terrains. Il laissait de côté la réglementation des courtiers en immeubles et la vente de maisons usagées.

En ce qui concerne la construction de maisons, l'obligation était faite aux constructeurs de construire suivant des plans et devis. Des mentions obligatoires devaient figurer dans l'offre de vente ou dans le contrat de construction. De plus, on augmentait la responsabilité des vendeurs et des constructeurs en imposant à celui qui vend une maison qu'il construit aux fins de vente la responsabilité de l'entrepreneur envers l'acheteur en plus de celle du vendeur, et à celui qui construit selon une maison témoin la responsabilité du vendeur en plus de celle de l'entrepreneur. Aucune stipulation ne pouvait exclure cette double responsabilité. Le consommateur se voyait reconnaître le droit d'exiger de prendre possession de la maison lorsque pour des raisons injustifiées le vendeur ou le constructeur lui en refusait l'accès à la date promise. Une procédure expéditive lui garantissait l'exercice efficace de ce droit.

Dans le cas de la vente d'une maison neuve d'après une maison témoin, le projet de loi imposait, comme dans le projet précédent, l'obligation de construire une maison en tous points conforme à la maison témoin et aux plans et devis qui devaient être disponibles pour examen. Cependant, pour que le consommateur sache bien l'étendue de ses droits et de ses obligations, l'offre de vente devait être consignée dans une formule type annexée au projet de loi.

La vente ou le louage de terrains divisés en lots à construire se voyait soumis, comme dans le projet précédent, à l'obligation pour le lotisseur de remettre à l'acheteur une copie du prospectus qu'il devait avoir préalablement déposé auprès du directeur chargé de l'administration de la loi. Ce pros-

---

(7) Projet de loi no. 89, Assemblée nationale du Québec, 2ième session, 30ième Législature, 1974.

pectus devait donner une description de la nature physique et de la situation juridique du terrain. Le contrat de vente ou de louage qui devait être précédé d'une offre acceptée, ne pouvait être signé avant l'expiration d'un délai de 15 jours à partir de l'enregistrement de l'offre acceptée. Durant cette période, le client pouvait résoudre l'offre à sa seule discrétion. Le consommateur bénéficiait ainsi d'un délai de réflexion de 15 jours contrairement au projet précédent qui instituait un mécanisme différent dans le cas d'infraction à la loi. Comme dans le projet précédent, la vente de lots situés hors du Québec et offerts en vente au Québec devait être confiée à un courtier en immeubles autorisé à opérer au Québec.

Pour tous les contrats assujettis à la loi, le projet imposait également des règles de forme dont la sanction dans le cas d'irrégularités, si elle ne comportait pas la nullité de ce seul fait sauf lorsque la loi le stipulait, donnait ouverture à une réclamation pour le préjudice que le consommateur subissait en conséquence de l'irrégularité. Certaines pratiques utilisées pour inciter le consommateur à contracter étaient interdites comme les ventes pyramidales, tandis que d'autres comme les campagnes de publicité, les tirages et les concours devaient faire l'objet de règlements.

Un troisième projet de loi déposé en 1975 (8) reprenait exactement les mêmes termes que le projet de loi précédent de 1974.

Enfin, le quatrième projet de loi, également présenté en 1975 et portant le même numéro que le précédent (9) réglementait des mêmes activités mais apportait plus de précision sur certains points.

On note en particulier que le contrat de vente d'une maison neuve devait obligatoirement être précédé d'une offre d'achat écrite. Le contrat de vente

---

(8) Projet de loi no. 6, Assemblée nationale du Québec, 3ième session, 30ième Législature, 1975.
(9) Projet de loi no. 6, Assemblée nationale du Québec, 3ième session, 30ième Législature, 1975.

d'un immeuble ainsi que le contrat de construction devaient comporter des mentions obligatoires, tandis que pour le contrat de vente d'une maison construite selon une maison témoin, on ajoutait une exigence supplémentaire, les mentions devant être consignées dans une formule standard annexée au projet de loi. De plus, on devait écrire au contrat toute promesse faite par le vendeur ou le constructeur garantissant la revente ou le rachat de l'immeuble, l'obtention, le renouvellement ou la prolongation d'un prêt hypothécaire ainsi que le renouvellement ou la prolongation d'un bail et la construction d'une route ou la fourniture de services publics à une date déterminée. Par ailleurs, le commerçant ne pouvait stipuler aucun droit d'agir unilatéralement pour augmenter le prix déterminé par les parties au contrat, modifier les modalités de paiement ou mettre fin à une offre acceptée ou au contrat.

La responsabilité du constructeur et du vendeur était modifiée dans la même mesure que le proposaient les projets de loi précédents. De plus, le contrat de vente d'une maison construite d'après une maison témoin comportait une obligation de conformité aux plans et devis et à la maison témoin dont le constructeur ou le vendeur était garant.

Comme dans les deux projets précédents et dans les mêmes circonstances, le consommateur se voyait reconnaître le droit de prendre possession de la maison à la date déterminée par le contrat. La vente ou la location de terrains était soumise aux mêmes modalités; les pratiques abusives, les promotions et les concours étaient régis par un régime identique. Il en est de même des sanctions d'ordre pénal et d'ordre civil, de la surveillance des commerçants et de l'application de la loi.

Par ailleurs, suite à l'adoption de la loi no. 53 en 1975 concernant la qualification des entrepreneurs en construction, le projet de loi no. 7

Présenté en 1976 (10) pour remplacer l'actuelle Loi de la protection du consommateur (11) consacrait son livre IV aux contrats de vente ou de construction d'après une maison témoin. Le projet de loi reprenait une grande partie des dispositions des projets de loi précédents concernant ce type de contrat. En particulier, on note l'obligation de conformité aux plans et devis sauf les modifications stipulées par les parties par écrit.

Le contrat n'était pas soumis à une formule type mais il devait faire l'objet d'un écrit précédé de la remise d'un autre document décrivant les meubles et les autres accessoires qui se trouvaient dans la maison témoin et qui devaient être livrés avec la maison. La contravention à ces obligations donnait ouverture aux recours d'ordre civil accordés par la loi au consommateur.

Les projets de loi no. 89 et no. 6 comportaient une réglementation plus substantielle des activités immobilières auxquelles ils s'appliquaient que celle contenue dans le projet de loi no. 32. Ils laissaient toutefois de côté tout le secteur du courtage immobilier et la vente des maisons usagées, comme nous l'avons signalé plus haut, également le domaine de la construction et de la vente des maisons mobiles, le financement par hypothèques et la réparation des maisons, secteurs où l'inexpérience du consommateur entraîne autant de problèmes. Quant aux pénalités pour les infractions à la loi, à la surveillance et au contrôle des commerçants, le régime que ces derniers projets de loi adoptaient était analogue à celui préconisé par le premier projet de loi de 1972.

Ces projets de loi, bien que limités dans les activités couvertes et dans les mesures de protection préconisées constituaient néanmoins des tentatives du législateur pour apporter les correctifs les plus essentiels aux problèmes du consommateur dans le domaine des activités immobilières. Aucun de ces projets

---

(10) Assemblée nationale du Québec, 4ième session, 30ième Législature, 1976.
(11) L.Q. 1971, c. 74

de loi n'a toutefois été adopté et l'urgence d'éliminer les fraudes et les escroqueries dans le secteur immobilier, de remédier aux abus et de protéger le consommateur dans le domaine contractuel persiste et s'accentue.(12)

---

(12) Voir Groupe de travail sur l'habitation, Habiter au Québec, 1976, Gouvernement du Québec, page 30.

TROISIEME PARTIE

LES PRINCIPES DE BASE D'UNE LEGISLATION SUR LES OPERATIONS IMMOBILIERES

Les principales difficultés que rencontre le consommateur concluant une opération immobilière s'apparentent très étroitement à celles soulevées dans le domaine des opérations mobilières, que ce soit à la suite de la publicité et des pratiques commerciales, de la rédaction des contrats, de la fourniture de crédit ou des garanties. Afin d'éviter une disparité entre les mesures de protection qui risquent de créer la confusion chez le consommateur, il est important d'uniformiser autant que possible les dispositions visant la protection du consommateur dans les domaines mobilier et immobilier.

Plus particulièrement, la législation devrait tendre à rétablir l'équilibre entre les parties qui concluent une opération ou transaction immobilière. Le vendeur, le courtier ou le constructeur sont des spécialistes qui non seulement connaissent ou sont présumés connaître la qualité des biens qu'ils produisent ou vendent mais ce sont des personnes qui, parce qu'elles en font un commerce, sont susceptibles d'utiliser toutes sortes de pratiques dans le but d'accroître le volume de leurs transactions. Le consommateur par contre, étant donné la nature de l'objet sur lequel porte le contrat et l'importance des montants en jeu, contracte peu souvent dans ce domaine et est tout à fait inexpérimenté dans ce genre d'opérations. Il est la plupart du temps mal informé des normes de construction, qu'il n'est pas en état de vérifier, du coût de revient et des autres éventualités qui accroissent son engagement financier. Il y a donc un écart évident entre le pouvoir de discussion des parties, écart que le législateur doit tenter de combler.

En conséquence, les opérations qui devraient faire l'objet d'une réglementation, devraient comprendre toutes les ventes de maisons neuves et usagées, les constructions d'après des plans et devis ou selon une maison témoin y compris les maisons mobiles, les réparations de maisons, de même que la vente et la location de terrains et la vente par vendeurs itinérants de biens meubles destinés à être incorporés à un immeuble. Quant aux parties, l'opération conclue par un consommateur, c'est-à-dire par

celui qui transige pour son usage personnel ou celui de sa famille, devrait seule faire l'objet de mesures spéciales de protection. Les opérations immobilières conclues pour des fins commerciales par des commerçants n'ont pas besoin des mêmes contrôles.

Par ailleurs, les mesures de protection préconisées devraient assurer au consommateur un marché honnête, sans pressions indues et sans pièges que seuls des experts peuvent déceler.

Le consommateur est souvent victime de tactiques déloyales employées pour l'amener à conclure une opération immobilière. Il suffit de mentionner les concours qui n'en sont pas, les réunions convoquées sous toutes sortes de prétextes mais qui n'ont pour but que de forcer la vente d'un immeuble. Le consommateur concluant un contrat dans ces circonstances ne dispose actuellement en droit civil que du recours fondé sur le dol. Bien que les tribunaux se montrent de plus en plus compréhensifs sur la nature de ces circonstances, il appartient toujours au consommateur de faire la preuve du dol et le résultat du litige demeure toujours incertain et coûteux. Les pratiques commerciales qui sont de nature à léser le consommateur devraient être interdites. De plus, le consommateur devrait bénéficier dans tous contrats relatifs aux activités immobilières d'un délai de réflexion pendant lequel il pourrait renoncer à son contrat sans avoir à invoquer de motifs particuliers. Dans le cas de la publicité sous toutes ses formes visant à inciter le consommateur à contracter, la réglementation devrait exiger la divulgation de toutes les circonstances de l'opération quant à la nature physique de l'objet et à sa situation juridique, ainsi que toutes celles qui sont relatives à la promotion commerciale. En particulier dans le cas de la vente de terrains lotis situés au Québec ou de terrains lotis ou non-lotis situés hors du Québec, un prospectus décrivant la nature physique et la situation juridique du terrain devrait être obligatoire et soumis au même régime que celui que préconisait le projet de loi no.6 déposé en 1975.Des pratiques abusives devraient constituer non seulement une infraction, mais également affecter la validité du contrat conclu dans de telles conditions.

Le contrat qui est le document par lequel le consommateur devrait prendre connaissance de ses droits et de ses obligations est souvent signé par celui-ci sans qu'il n'en ait fait la lecture. Ceci peut résulter de la rédaction faite dans un langage qui n'est accessible qu'aux seuls initiés. Il devrait plutôt être rédigé de façon à être intelligible par une personne qui n'est pas un expert dans ce genre d'opération et à lui faire prendre conscience des éléments essentiels du contrat. La méthode la plus susceptible d'atteindre ce but est l'imposition d'un contrat type qui répertorie les mentions essentielles pour chaque catégorie de contrat.

De plus, les représentations faites au consommateur sous quelque forme que ce soit devraient être réputées faire partie du contrat. Il en est de même du prospectus et des autres documents dont le consommateur doit prendre connaissance et qui devraient lui être remis au moment de la signature de l'offre d'achat. Si le consommateur renonce à son contrat, il devrait remettre les documents à son cocontractant sinon il devrait être tenu d'acquitter un honoraire minimal déterminé par la loi. Par ailleurs, le consommateur ne pourrait renoncer à aucun droit que lui confère la loi ni accorder au commerçant un avantage indu comme par exemple le droit d'utiliser à sa discrétion les dépôts ou acomptes en argent versés en vue de la conclusion d'un contrat. Dans le cas de réparation de maisons, une évaluation écrite devrait précéder le contrat et comporter certaines mentions obligatoires. L'évaluation serait réputée faire partie du contrat et toute modification subséquente devrait recevoir l'accord écrit des parties.

Le consommateur finance ordinairement l'achat ou la construction d'une maison par un emprunt hypothécaire. Ce genre de prêt est actuellement régi par la Loi de la protection du consommateur (1), par les dispositions du Code civil (2) en plus de celles de la Loi sur l'intérêt (3). De ces diverses réglementations, il résulte une certaine confusion quant aux droits dont jouit le consommateur. Une uniformisation des dispositions relatives au prêt d'argent s'impose. Tous les prêteurs sur garantie hypothécaire devraient être assujettis aux mêmes normes quant à la divulgation et au calcul du coût et aux pénalités en cas de retard ou de défaut du consommateur. Celui-ci pourrait ainsi choisir parmi les fournisseurs de crédit en faisant

(1) L.Q. 1971, c.74,a.9,10,14; règlement général,a.2.05h, 2.05a,2.06a,2.07,2.17.
(2) A. 2016 à 2023 C.c., 2037 à 2081 C.c.; 1040 a. C.c.
(3) S.R.C. 1970, C.I.-18, a. 6, 8, 10.

une comparaison avec les mêmes coordonnées. On devrait également contrôler les charges qui peuvent être imposées dans le cas de négociation d'un prêt ou de renégociation du taux entre les mêmes parties. De plus, il serait souhaitable de prévoir des recours à caractère pénal et civil pour les infractions. On devrait également éviter que le consommateur ne subisse un préjudice par la dissociation des deux contrats: le contrat principal d'achat de l'immeuble et le contrat hypothécaire qui lui sert d'accessoire. Lorsqu'une transaction est conclue par financement hypothécaire, le consommateur, en plus de la garantie hypothécaire qui affecte l'immeuble, s'engage personnellement à rembourser l'emprunt. En cas d'annulation de la transaction principale, même si cette annulation est due au non respect de la loi par le vendeur, le consommateur continue d'être lié envers le prêteur hypothécaire. Ce type de prêt, devrait être traité de la même manière que la transaction principale dont il est l'accessoire, sans que le consommateur en subisse le préjudice.

Le consommateur n'étant pas en mesure de s'assurer de la qualité des biens et des services qui sont fournis, il appartient au législateur de déterminer des normes minimales quant à la qualité des biens et des services vendus ou produits au Québec et de surveiller l'application de ces normes. Lorsque le bien se révèle défectueux, le consommateur n'a,en vertu du droit actuel, aucun recours contre le vendeur si le vice est apparent, c'est-à-dire si le vice aurait pu être découvert à l'examen d'un expert. Or cette expertise est coûteuse et peu courante pour la majorité des consommateurs. On devrait abandonner cette rigueur et accorder un recours dans tous les cas où le consommateur n'était pas en mesure de les déceler lui-même et qu'il n'y a pas consenti expressément.

Lorsqu'il y a vente d'une maison construite d'après une maison témoin, le consommateur risque de se retrouver avec une maison différente de la maison témoin ou face à une réclamation du constructeur pour des suppléments non prévus au contrat. Le contrat devrait énoncer en détails les changements aux plans et les meubles et autres accessoires fournis ou non. De même, la livraison de la maison à l'acheteur ne devrait pas libérer le vendeur ou le constructeur des malfaçons apparentes.

Le vendeur qui construit selon une maison témoin devrait assumer la garantie de l'entrepreneur en plus de celle du vendeur, tandis que l'entrepreneur qui vend la maison qu'il a construite pour la vente devrait assumer la garantie du vendeur en plus de celle de l'entrepreneur. Si les garanties ont été accordées à une étape quelconque de la production d'un bien, comme par exemple par le fabricant d'un bien incorporé à une construction ou dans le cas d'une maison mobile par un fabricant étranger, le consommateur devrait bénéficier de cette garantie et être en mesure de l'exercer sans égard à l'absence de lien de droit entre lui et le fournisseur de la garantie.

Les recours dont le consommateur dispose, soit en droit civil soit en vertu du droit statutaire, risquent d'être inefficaces si le cocontractant est incapable de répondre de sa responsabilité. Celui-ci doit en premier lieu pouvoir être rejoint par les tribunaux du Québec. C'est pourquoi celui qui fait la promotion au Québec pour la vente d'immeubles situés hors du Québec devrait se voir imposer l'obligation de passer par l'entremise d'un courtier en immeubles autorisé à exercer au Québec. C'est ce dernier qui devrait assumer la responsabilité pour la publicité qu'il diffuse, qu'elle émane de lui ou d'une autre personne. Par ailleurs, l'insolvabilité est une autre cause de l'inefficacité des recours. Le constructeur devrait se voir imposer un plan garantissant sa solvabilité durant toute la période que dure sa responsabilité. Ce plan devrait être financé par les constructeurs eux-mêmes et administré par la Régie des entreprises de construction. Les autres commerçants et vendeurs devraient également être soumis à un système qui assure leur solvabilité comme par exemple un cautionnement dont la valeur soit fonction de la responsabilité qu'ils assument. Concernant les réparations de plus de $3,000.00,les mêmes règles que pour les maisons neuves doivent s'appliquer.

La conduite des courtiers et des autres personnes agissant à titre d'intermédiaires pour la vente ou le louage de maisons et de terrains devrait faire l'objet d'une réglementation sévère et d'une surveillance efficace. Leur responsabilité devrait être accrue, entre autres, relativement à la publicité et à l'information sous toutes ses formes qu'ils diffusent, qu'elles

émanent d'eux ou de tiers. On devrait leur faire une obligation de vérifier certains faits relatifs à une opération sinon présumer qu'ils en ont fait la vérification. Leur obligation de loyauté envers leur client devrait être renforcée. On devrait leur interdire de se livrer pour leur bénéfice personnel ou celui de leurs proches à la spéculation sur les biens qu'ils ont mission de vendre ou de louer. Ils ne devraient avoir aucun droit sur les dépôts faits entre leurs mains en vue de la conclusion d'une opération avant qu'elle ne se soit réalisée. Des pénalités importantes devraient sanctionner ces normes de conduite afin de décourager les infractions. Quant à leur mandat, des règles de forme devraient favoriser la divulgation de toutes les conditions et des obligations du consommateur d'une manière intelligible. L'imposition d'une formule type favoriserait cette divulgation. La durée du mandat devrait être limitée et déterminée et ne pas comporter de renouvellement automatique.

Tandis que la conduite des constructeurs est surveillée par la Régie des entreprises de construction, celle des intermédiaires devrait faire l'objet d'une surveillance par un organisme approprié ayant des pouvoirs suffisants. L'importance des effectifs de cette catégorie de commerçants et la valeur de leur chiffre d'affaires nécessite la création d'un organisme collégial où l'autorité ne repose pas uniquement sur une personne et dont les pouvoirs s'apparenteraient à ceux d'un tribunal administratif.

Cet organisme pourrait émettre les permis, les suspendre ou les révoquer, surveiller les comptes en fiducie et les cautionnements et exercer tous les recours d'ordre pénal contre les contrevenants et même les recours d'ordre civil lorsque des consommateurs ont été lésés et que la protection du public nécessite cette intervention. Cette surveillance du marché immobilier s'impose pour maintenir la confiance des consommateurs et de saines pratiques commerciales. C'est le rôle que l'Etat assume déjà dans d'autres secteurs de l'économie comme pour le marché des valeurs mobilières avec la Commission des valeurs mobilières ou pour le domaine de la construction avec la Régie des entreprises de construction pour ne nommer que ceux-là.

Des mesures de protection de cette nature ne peuvent être efficaces que si elles sont familières au consommateur. Seulement alors pourra-t-il s'en prévaloir adéquatement dans les délais accordés par la loi et porter plainte contre les contrevenants. Cette connaissance de la loi par le consommateur favoriserait également l'auto-surveillance du milieu immobilier. Pour atteindre ce but, on doit assurer la diffusion auprès des consommateurs des droits nouveaux que leur reconnaîtrait la législation proposée et auprès des commerçants des obligations qui leur sont imposées. L'organisme responsable de l'application de la loi devrait se préoccuper de diffuser l'information nécessaire afin de rejoindre le plus vaste public possible.

QUATRIEME PARTIE

LES RECOMMANDATIONS DU CONSEIL

Les recommandations que le Conseil désire soumettre ont pour but de mettre de l'ordre dans le domaine des activités immobilières et de constituer une sorte de code du comportement des personnes impliquées dans ces opérations.

En premier lieu, nous traiterons des pratiques à interdire d'une façon générale dans le domaine de l'immobilier (chap. I). Puis nous aborderons les mesures de protection qui devraient être adoptées quant à la formation du contrat et aux garanties (chap. II). Les spécifications particulières des écrits (chap. III) et des hypothèques (chap. IV) seront ensuite inventoriées. La réglementation du courtage immobilier et le mandat du courtier feront l'objet de recommandations dans le chapitre suivant (chap. V). D'autres mesures concernant des opérations particulières seront finalement abordées (chap. VI).

CHAPITRE I - LES PRATIQUES INTERDITES

Se fondant sur les principes énoncés précédemment, le Conseil estime que les premières recommandations qui s'imposent doivent viser à interdire les pratiques de nature à léser le consommateur, par exemple les fausses déclarations, les manoeuvres dolosives ou le mauvais usage des dépôts.

Les pratiques à interdire peuvent se regrouper autour des sujets suivants:

A. les dispositions d'ordre public;
B. la publicité et les déclarations;
C. le courtage immobilier et la spéculation;
D. les hypothèques.

A) LES DISPOSITIONS D'ORDRE PUBLIC

Dans le but de protéger le consommateur, le Conseil considère qu'il est d'ordre public d'interdire certaines pratiques répréhensibles dans le domaine de l'immobilier et il propose que le consommateur ne puisse renoncer aux droits que lui confère la loi. C'est pourquoi le Conseil recommande:

1. - qu'il soit interdit à tout commerçant de faire renoncer un consommateur aux droits que lui confère la loi;

2. - que l'utilisation d'une pratique interdite donne ouverture à des sanctions à caractère pénal;

3. - que l'utilisation d'une pratique interdite donne ouverture à des recours civils permettant au consommateur de demander selon son choix l'annulation du contrat ou la réduction des obligations qui en découlent sans nuire à ses autres recours ;

4. - que, lorsqu'une personne use d'une pratique interdite à la suite de laquelle le consommateur conclut un contrat avec elle, il y ait présomption irréfragable (absolue) que sans cette pratique le consommateur n'aurait pas contracté;

5. - que, lors de contravention à la loi, la personne ayant usé d'une telle pratique interdite soit responsable des dommages occasionnés aux tiers;

6. - qu'il soit interdit d'inclure dans le mandat du courtier des clauses de reconduction tacite.

B) LA PUBLICITE ET LES DECLARATIONS

La publicité, les déclarations ou omissions sont peut-être ce qui prête le plus à des abus de toutes sortes.

Le Conseil considère que le droit à une information complète et véridique est essentiel pour que le consommateur puisse prendre une décision éclairée et exercer ses droits en pleine connaissance de cause.

C'est pourquoi, dans toute publicité et déclaration faite par un commerçant, le Conseil recommande:

7. - qu'il soit interdit d'énoncer une information fausse ou trompeuse au public ou d'omettre de dire quelque chose constituant un fait important;

8. - que,pour déterminer si les indications sont fausses ou trompeuses sur un point important,l'on tienne compte de l'impression générale qu'elles donnent ainsi que de leur sens littéral;

9. - que nulle personne ne puisse,par quelque moyen que ce soit,représenter faussement qu'elle est autorisée ou recommandée par un tiers;

10. - que nulle personne ne puisse,par quelque moyen que ce soit,représenter faussement qu'un tiers recommande ou approuve un bien immobilier ou un service qu'elle offre;

11. - que nulle personne ne puisse,par quelque moyen que ce soit,invoquer faussement des circonstances déterminées pour offrir des biens ou services à meilleur compte, tels que de:

i) subordonner l'octroi d'un paiement, d'un rabais ou d'un autre avantage à la conclusion par le client d'un contrat avec un tiers;

ii) être partie à un système de vente par référence ou pyramidale , par réaction en chaîne ou autre mode similaire de vente;

iii) faire une campagne de publicité ou d'organiser un concours ou tirage relativement à une maison témoin ou à un terrain à moins que cette publicité, ce concours ou ce tirage n'ait été autorisé conformément à un règlement;

12. - que nulle personne ne puisse,par quelque moyen que ce soit,faire ressortir de façon plus avantageuse, dans la publicité, le montant des paiements périodiques à faire pour l'acquisition d'un bien immobilier sans divulguer également le prix total de ce bien;

13. - que nulle personne ne puisse,par quelque moyen que ce soit,présenter un événement futur comme probable afin de promouvoir la vente d'un immeuble;

14. - qu'il soit interdit à toute personne de ne pas dévoiler dans un exposé à un consommateur une caractéristique ou un fait important relatif à un bien immobilier ou à un service relevant du domaine immobilier;

15. - qu'il soit interdit à toute personne de faire ou d'utiliser une comparaison de prix injustifiée, ou de faire état d'un témoignage tronqué ou déformé, ou de s'appuyer sur une donnée ou une analyse présentée faussement comme scientifique;

16. - qu'il soit interdit à toute personne qui fait commerce de vendre, de construire ou de réparer un bien immobilier de ne pas dévoiler dans sa publicité:

i) son identité;
ii) le caractère spécifique de son activité;
iii) son adresse complète;
iv) le numéro de son permis si la loi régissant son activité exige un tel permis;

17. - qu'il soit interdit d'utiliser une publicité basée sur la qualité d'une construction sans spécifier sur quelles normes reconnues cette qualité se fonde;

18. - qu'il soit interdit de donner des indications qui laissent croire faussement à une garantie du produit;

19. - qu'il soit interdit de faire ou d'utiliser tout prospectus qui n'aurait pas été déposé auprès de l'autorité gouvernementale;

20. - que soit interdite toute publicité trompeuse du genre de la "vente à prix d'appel" (bait and switch).

C) LE COURTAGE IMMOBILIER ET LA SPECULATION

Le courtier et ses agents bénéficiant de connaissances et d'expérience vue leur position privilégiée en matière immobilière, il devient important d'interdire certaines pratiques afin de protéger les intérêts du consommateur. C'est pourquoi le Conseil recommande:

21. - que nul ne puisse prendre le titre de courtier en immeuble ni agir comme courtier ou vendeur s'il ne détient un permis;

22. - que soient considérées comme pratiques interdites les infractions décrites à l'article 12 de la Loi du courtage immobilier, S.R.Q. 1964, chapitre 267;

23. - qu'il soit interdit à tout agent immobilier d'être directement ou indirectement sociétaire, actionnnaire ou propriétaire de plus d'une entreprise ayant pour objet des opérations immobilières;

24. - que les intérêts du conjoint dans une entreprise ayant pour objet des opérations immobilières soient présumés (présomption relative) être ceux de l'agent immobilier;

25. - qu'il soit interdit à tout agent immobilier se portant acquéreur pour son compte d'un immeuble, de revendre cet immeuble avant un certain délai sauf s'il ne fait aucun profit ou sauf s'il en a accru la valeur par des améliorations réelles;

26. - qu'il soit interdit à tout agent immobilier de réclamer une commission lorsqu'il se porte acquéreur directement ou indirectement pour son compte de l'immeuble qu'il est chargé de vendre;

27. - qu'il soit interdit à tout agent immobilier d'utiliser pour ses propres fins les sommes reçues en dépôt sauf à la signature de l'acte de vente;

28. - que nul ne puisse vendre ou offrir en vente au Québec un immeuble situé à l'extérieur du Québec autrement que par l'intermédiaire exclusif d'un courtier détenteur d'un permis émis par un service des activités immobilières sous peine de nullité et de sanctions pénales;

29. - qu'il soit interdit de transporter hors du Québec des dépôts avant conclusion parfaite du contrat.

D) LES HYPOTHEQUES

Vu l'importance pour le consommateur des engagements financiers que représente une hypothèque et des charges excessives qui accompagnent parfois ce mode de financement, le Conseil recommande:

30. - qu'il soit interdit d'exiger des frais d'administration lors de la réouverture d'un dossier pour renégociation du taux d'un prêt hypothécaire;

31. - qu'il soit interdit d'exiger des charges excessives et des faux frais dans les contrats de prêts hypothécaires.

CHAPITRE II - LA FORMATION DU CONTRAT ET LES GARANTIES

Ce chapitre vise les contrats relatifs à l'activité immobilière impliquant un bâtiment résidentiel tel que la maison unifamiliale simple, en rangée ou jumelée, ainsi que l'appartement dans un immeuble en copropriété, et le bâtiment utilisé à des fins strictement résidentielles qui comprend au plus quatre logements dont un est occupé par le propriétaire. Les mêmes recommandations doivent s'appliquer à la maison dite mobile.

Concernant la formation des contrats, il importe de soumettre des recommandations quant aux représentations et aux délais de réflexion.

Le Conseil recommande:

32. - que toutes les représentations et toute publicité, que ce soit sous forme verbale ou écrite, relatives à la qualité de la construction soient présumées faire partie du contrat;

33. - qu'il y ait une période de réflexion lors de la passation d'un contrat immobilier conclu entre un consommateur et un commerçant en commune matière;

34. - que cette période soit d'un minimum de 10 jours et d'un maximum de 30 jours;

35. - que le vendeur soit tenu de remettre tous les documents pertinents lors de la signature du contrat, la période de réflexion ne débutant qu'après cette remise de documents.

Les garanties actuelles sont insuffisantes pour protéger adéquatement le consommateur. Il y aurait lieu qu'un régime plus contraignant de garantie obligatoire s'applique au bâtiment résidentiel. Ce plan de garantie devrait également s'appliquer aux maisons usagées et aux réparations de maisons.

Ainsi, quant aux maisons neuves, les recommandations du Conseil portent sur le contenu du régime de base, sur sa réglementation et son application.

Le Conseil souhaite par cette garantie de base obligatoire, assurer au consommateur une protection minimum en intégrant ce régime au contenu du contrat d'achat de maisons neuves.

Le Conseil recommande:

36. - qu'un plan de garantie obligatoire s'applique à toute construction de maison neuve;

37. - qu'un certificat de garantie fasse partie du contrat lors de l'achat d'une maison neuve;

38. - que le plan de garantie obligatoire précise entre autre les notions de "transfert de propriété", "défauts cachés", "unité résidentielle", "vices de construction ou vices majeurs";

39. - que le plan de garantie obligatoire indique la portée de la garantie qui incombe directement à l'entrepreneur en construction, sa durée et son étendue;

40. - que le plan de garantie obligatoire prévoie également des mécanismes permettant au consommateur l'exercice de la garantie de base contre un organisme approprié advenant le cas où l'entrepreneur est défaillant;

41. - que le plan de garantie obligatoire énonce clairement les obligations de l'acheteur;

42. - que le plan de garantie obligatoire décrive clairement la procédure de réclamation;

43. - que le plan de garantie obligatoire spécifie que l'unité résidentielle doit être propre à l'habitation;

44. - que le plan de garantie obligatoire précise que l'unité résidentielle est conforme au Code du bâtiment du Québec;

45. - que le plan de garantie obligatoire prévoie que le vendeur ou entrepreneur remette à l'acheteur un certificat déterminant la date de la possession par l'acheteur, le nom de l'entrepreneur (si autre que celui du vendeur), et identifiant tous les défauts apparents acceptés par l'acheteur et dressant la liste des travaux non complétés;

46. - que l'on conserve le principe de l'article 1522 C.c. et que l'on retienne la recommandation du Comité du contrat de vente de l'Office de revision du Code civil, dans son rapport numéro XXXI (1975) art. 25, concernant les vices cachés de façon à ce que le vendeur réponde des vices cachés existant lors

de la vente qui rendent la chose impropre à l'usage auquel elle était destinée ou qui diminuent tellement son utilité que l'acheteur ne l'aurait pas achetée ou n'en aurait pas donné si haut prix, s'il les avait connus;

47. - que s'applique la recommandation soumise par le Comité du contrat de vente de l'Office de revision du Code civil (1975) art. 26, voulant que le vendeur ne réponde pas des vices apparents. Sont apparents les vices qu'un acheteur diligent peut constater sans recourir à un expert;

48. - que l'article 27 suggéré par le Comité du contrat de vente de l'Office de revision du Code civil (1975) s'applique de façon à ce que le vendeur réponde des vices cachés qu'il les connaisse ou non;

49. - que s'applique la recommandation soumise par le Comité du droit de l'entreprise de l'Office de revision du Code civil (1971) à l'article 7, voulant que la réception par le client n'éteint pas l'action pour vices et malfaçons apparents, contre l'entrepreneur. Toutefois, l'action est irrecevable si un avis n'a été donné dans les 90 jours de la réception. En cas de vices et malfaçons cachés, l'avis doit être donné dans les 90 jours de leur découverte. Ces délais ne peuvent être réduits par les parties;

50. - que l'article 8 du rapport soumis par le Comité du droit de l'entreprise de l'Office de revision du Code civil (1971) s'applique. Ainsi que l'entrepreneur chargé de l'exécution des travaux, que l'architecte et l'ingénieur soient présumés responsables des vices et malfaçons de l'ouvrage. L'architecte ou l'ingénieur repousse cette présomption en prouvant que les vices et malfaçons ne proviennent pas d'une erreur ou d'un défaut dans les plans qu'il a fournis ou d'un manquement à une obligation de surveillance des travaux d'exécution. L'entrepreneur repousse cette présomption en prouvant que les vices ou malfaçons proviennent d'une erreur ou d'un défaut dans les plans de l'architecte ou de l'ingénieur qui aurait été choisi par le client. L'ingénieur, l'architecte ou l'entrepreneur repousse cette présomption en prouvant que les vices et malfaçons proviennent de décisions imposées par le client dans le choix des matériaux, des sous-entrepreneurs ou des méthodes de construction.
Ceux qui ne repoussent pas cette présomption restent solidairement responsables;

51. - que soit nulle toute clause d'exonération de la responsabilité prévue aux recommandations numéros 49 et 50;

52. - que de plus l'entrepreneur et l'architecte soient solidairement responsables de la qualité du sol;

53. - que l'entrepreneur ou le vendeur soit obligé de céder à l'acheteur toutes les garanties données par un fournisseur;

54 - que quiconque, aux fins de promouvoir directement ou indirectement la fourniture ou l'utilisation d'un bien à être incorporé à un immeuble, fournit à un entrepreneur de la documentation ou toute déclaration contenant des indications laissant croire à une garantie, est présumé avoir donné ces indications au public;

55. - que toute personne qui construit une maison pour autrui d'après une maison témoin ou d'après des plans et devis, outre sa responsabilité comme entrepreneur, soit tenu à la garantie du vendeur en raison des défauts cachés, conformément à l'article 1522 du Code civil;

56. - que toute personne qui vend une maison qu'elle a construite aux fins de vente, outre sa responsabilité découlant de la vente, soit tenue à la garantie de l'entrepreneur conformément aux articles 1688 et 2259 du Code civil;

Les recommandations suivantes assureront une bonne application et une surveillance adéquate de ces nouvelles obligations.

Le Conseil recommande:

57. - qu'un Code du bâtiment adéquat soit universel au Québec et s'applique à toute construction;

58. - qu'un plan de garantie obligatoire soit sous la responsabilité de la Régie des entreprises de construction;

59. - que le financement de ce plan soit supporté par les entrepreneurs;

60. - qu'aucune publicité ou promotion, sauf sous la forme prescrite par la Régie, ne puisse reposer sur le programme de garantie, ce programme étant obligatoire pour tous;

61. - que les cautionnements garantissant la solvabilité de l'entrepreneur soient sous la juridiction de la Régie des entreprises de construction.

Dans le domaine de l'immobilier, d'autres secteurs importants sont ceux de la vente de maisons usagées et des réparations. Ainsi le Conseil recommande:

62. - que le plan de garantie obligatoire et les garanties données par le fournisseur soient transférables et transférées lors de la revente d'une maison, tant que ces garanties sont en vigueur;

63. - que le principe formulé à l'article 27 du rapport du Comité du contrat de vente de l'Office de revision du Code civil (XXXI, 1975), s'applique également aux réparations et aux maisons usagées;

64. - que pour les contrats de réparation de plus de $3,000.00, le plan de garantie prévu pour les maisons neuves s'applique;

65. - qu'à l'occasion de réparation, l'entrepreneur soit tenu de transférer et d'appliquer les garanties accordées par les manufacturiers.

CHAPITRE III - LES ECRITS ET LEUR CONTENU

Dans des opérations aussi importantes pour le consommateur que celles du domaine immobilier, une bonne part des difficultés qu'il éprouve proviennent du fait que, trop souvent, les transactions ne sont pas consignées adéquatement de façon à protéger les parties.

Il importe que les engagements et obligations découlant de ces contrats soient clairement stipulés par les intéressés.

Le Conseil recommande:

66. - que les documents suivants, lorsque pertinents, soient obligatoires:

a) le prospectus;
b) les plans et devis;
c) le mandat;
d) l'offre et le contrat d'achat ou de vente;
e) le contrat d'hypothèque;
f) l'évaluation des réparations.

A) LE PROSPECTUS

Le Conseil recommande:

67. - que le prospectus soit obligatoire pour la vente de tout terrain situé au Québec, sauf si la vente est faite par une personne autre qu'un lotisseur, tel que défini au projet de loi 6 (1975);

68. - que le prospectus soit obligatoire pour la vente de tout terrain situé hors du Québec et annoncé au Québec;

69. - que le prospectus soit également obligatoire pour la vente de maison neuve faite par toute personne qui a comme activité principale la construction ou la vente de maison;

70. - que le prospectus soit déposé à une autorité gouvernementale compétente;

71. - que si le lotisseur est un individu ou une société, le prospectus indique le nom et l'adresse de la résidence de l'individu ou de chaque membre de la société, selon le cas, de même que l'adresse de la place d'affaires de l'individu ou de la société;

72. - que si le lotisseur est une compagnie, le prospectus indique:
   a) le nom de la compagnie, l'adresse du siège social et celle de sa place d'affaires au Québec;
   b) la loi en vertu de laquelle la compagnie a été constituée en corporation et;
   c) le nom, l'occupation actuelle et l'adresse de la résidence des administrateurs;

73. - que le prospectus indique le nom et l'adresse des vérificateurs de la compagnie;

74. - que le prospectus indique une description générale du terrain, du secteur environnant et, le cas échéant, du projet domiciliaire;

75. - que le prospectus indique la désignation cadastrale du terrain;

76. - que le prospectus indique la nature des droits,privilèges, hypothèques, servitudes ou autres charges affectant le terrain ou l'un de ses lots, leur durée et les mesures prévues pour y mettre fin;

77. - que le prospectus indique l'adresse du bureau d'enregistrement ou de tout bureau où le plan du terrain est déposé;

78. - que le prospectus indique les conditions auxquelles il faut se soumettre pour que le client obtienne un titre franc;

79. - que le prospectus indique l'usage fait des deniers provenant du client avant l'obtention de son titre définitif;

80. - que le prospectus indique une description des services publics desservant la propriété en spécifiant si ces services sont disponibles ou projetés, une description des accès, routes, trottoirs, éclairage des rues, enlèvement des ordures ménagères, protection contre les incendies, écoles et moyens de transport en commun;

81. - que le prospectus contienne une confirmation écrite de la municipalité attestant l'existence des services;

82. - que les services à venir soient attestés grâce à une copie du règlement d'emprunt de la municipalité;

83. - que le prospectus indique, s'il y a lieu, les modalités du plan de financement du terrain, notamment:
   a) les montants et la forme des cautionnements d'exécution ou de garanties semblables qui sont ou qui doivent être déposés et;
   b) la provenance des fonds avec lesquels les coûts seront acquittés;

84. - que le prospectus indique les restrictions touchant la construction, les règlements de zonage et toutes autres restrictions régissant l'usage ou l'exploitation des lots;

85. - que le prospectus indique la nature du sol et toute condition qui en affecterait la mise en valeur;

86. - que le prospectus indique l'état du drainage des lots;

87. - que le prospectus indique les obligations imposées au client pour la construction et la façon dont le client est protégé contre l'enregistrement des privilèges;

88. - que le prospectus comporte une clause affirmant qu'il est déposé à l'autorité gouvernementale compétente et que celle-ci n'engage pas sa responsabilité à l'égard des renseignements qui y sont contenus;

89. - que le prospectus comporte une clause affirmant qu'il est présumé faire partie du contrat.

B) LES PLANS ET DEVIS

Le Conseil recommande:

90. - qu'il y ait obligation pour le constructeur d'établir et de produire des plans et devis préalables à toute construction de maison;

91. - qu'un dépôt maximum de $100.00 puisse être versé par l'acheteur préalablement à la remise des plans et devis;

92. - que le vendeur soit tenu de rendre le dépôt lorsque le consommateur lui remet les plans et devis s'il n'y a pas conclusion du contrat;

93. - que le montant du dépôt soit déduit du prix de vente si un contrat est effectivement conclu.

C) LE MANDAT

Le Conseil recommande:

94. - que le mandat soit constaté par écrit au moyen d'une formule type;

95. - que copie du contrat soit remise au mandant;

96. - que le contenu du contrat type inclue notamment l'identification des parties, l'identification et la description de l'objet principal du mandat, la limitation du mandat dans le temps, les obligations totales des parties.

D) L'OFFRE ET LE CONTRAT D'ACHAT OU DE VENTE

Le Conseil recommande:

97. - que l'offre d'achat soit constatée au moyen d'une formule type s'appliquant à l'achat de maison ou de terrain;

98. - que dans cette formule type apparaissent notamment les mentions suivantes:

a) que toutes les représentations verbales ou écrites du vendeur feront partie du contrat, entre autres le prospectus et les plans et devis;

b) que les représentations ainsi que les garanties feront partie du contrat;

c) qu'est sans effet toute stipulation de l'offre d'achat ou du contrat de construction qui déroge à la présente loi ou au règlement ou toute stipulation permettant au vendeur ou au constructeur:

i) d'augmenter unilatéralement le prix énoncé ou de modifier unilatéralement les modalités de paiement et des avances;

ii) de mettre fin unilatéralement à l'offre d'achat acceptée ou au contrat de construction;

iii) de se dégager de la responsabilité découlant des articles 1522, 1688 et 2259 du Code civil ou des articles 9, 10 et 16 du projet de loi 89 (1974);

d) que l'acheteur dispose d'une période de réflexion.

E) LE CONTRAT D'HYPOTHEQUE

Le Conseil recommande:

99. - que le contrat hypothécaire divulgue:

a) l'identification des parties ainsi que la date de formation du contrat;

b) la somme effectivement reçue par le consommateur, incluant une description des frais spécifiquement payés par le prêteur;

c) le coût de crédit qui, bien que divulgué, n'entre pas dans les composantes du taux réel d'intérêt;

d) l'obligation totale de l'emprunteur;

e) la description des biens donnés en garantie et les modalités de paiement;

100. - que le prêteur spécifie si le taux d'intérêt du prêt inclut ou non l'assurance vie-prêt;

101. - que le prêteur mentionne si cette assurance est obligatoire ou non;

102. - que le prêteur décrive ses obligations vis-à-vis l'emprunteur lorsque celui-ci utilise une telle assurance.

F) L'EVALUATION DES REPARATIONS

Le Conseil recommande:

103. - que tout entrepreneur soit tenu, sur demande du consommateur, de fournir une évaluation par écrit;

104. - que cette évaluation divulgue:

a) la durée de validité de l'évaluation;
b) la date du début des travaux;
c) l'identification des parties;
d) les délais d'exécution des travaux;
e) le type et la qualité des matériaux requis;
f) le type et le coût de la main-d'oeuvre;
g) le coût de fourniture des matériaux;
h) les modalités de paiement;
i) le lieu d'exécution des travaux;
j) le lieu de destination du contrat.

CHAPITRE IV - LES HYPOTHEQUES

Vu que le consommateur appelé à souscrire un contrat d'hypothèque contracte des obligations financières importantes et à long terme , le Conseil croit opportun que soient introduites des mesures de protection additionnelles.

Le Conseil recommande:

105. - que soit reconnu au consommateur le droit de rembourser avant terme son emprunt en tout ou en partie;

106. - que, pour tout remboursement avant terme, la pénalité, s'il y a lieu, ne puisse être supérieure à trois mois d'intérêt;

107. - que le calcul de la pénalité soit la différence entre le taux d'intérêt stipulé au contrat et le taux du marché lors du remboursement;

108. - que lorsque la cessation du prêt découle de l'annulation de la vente de l'immeuble grevé et que la cause de l'annulation n'émane pas de la seule volonté du consommateur, le concommateur ne devrait pas avoir à payer le préjudice subi par le prêteur;

109. - que, lors de la renégociation du dossier hypothécaire,

a) soit reconnu au consommateur le droit de résilier son contrat sans pénalité;

b) le prêteur doive donner un préavis de trois mois avant la renégociation sinon il y a reconduction de l'hypothèque aux mêmes conditions (taux);

c) suite au préavis, l'emprunteur ait deux mois pour répondre sinon il y a acceptation tacite de l'augmentation;

d) il ne puisse y avoir de charges administratives pour la réouverture de l'hypothèque;

110. - qu'il y ait présomption que le contrat d'achat et le contrat hypothécaire ne sont qu'un seul et même contrat lorsque ces contrats relèvent de personnes liées.

Touchant certains aspects techniques des contrats d'hypothèques, il existe un besoin de standardisation et d'uniformité.

Le Conseil recommande:

111. - qu'une méthode uniforme pour le calcul du coût en argent et du taux annuel soit imposée à tous les prêteurs et fournisseurs de crédit;

112. - que le taux de crédit soit calculé selon la méthode du taux capitalisé semi-annuellement;

113. - que tous les contrats hypothécaires soient régis dans une même loi concernant l'immobilier.

CHAPITRE V - LE COURTAGE IMMOBILIER

L'évolution de la société moderne a eu pour résultat de généraliser l'intervention de courtiers ou d'agents dans les transactions immobilières. Il en est résulté une multiplication du nombre des individus engagés dans cette activité commerciale. Tout en reconnaissant que la Loi du courtage immobilier et la création du Service du courtage immobilier ont largement contribué à mettre de l'ordre dans ces activités en rendant le permis obligatoire et en prévoyant des règlements et des sanctions, le Conseil considère qu'il y a lieu de faire des recommandations touchant le régime de permis, le mandat, la responsabilité et la rémunération du courtier, les dépôts et le cautionnement.

A) LE REGIME DE PERMIS ET SON ADMINISTRATION

Bien que la loi actuelle prévoie déjà certaines sanctions, elles ne sont pas proportionnelles aux sommes en jeu.

Le Conseil recommande:

114. - que le montant des amendes soit augmenté sensiblement par rapport à celles actuellement prévues à la Loi du courtage immobilier;

115. - que soit maintenu dans une loi distincte le régime de qualification des courtiers;

116. - que soit créée une Commission des activités immobilières distincte de l'Office de la protection du consommateur et ayant des pouvoirs suffisant pour l'application de toutes les recommandations soumises par le Conseil dans ce présent rapport;

117. - que l'organisme chargé de l'administration de la loi ou un tribunal puisse ordonner la révocation du permis de l'agent immobilier qui a commis une infraction à la loi;

118. - que,si le tribunal révoque un permis, il fixe le délai avant l'expiration duquel un nouveau permis ne puisse être émis;

119. - qu'un délai soit fixé dans la loi pour l'émission d'un nouveau permis lorsqu'un permis a été retiré par la Commission à un agent.

B) LE MANDAT, LA RESPONSABILITE ET LA REMUNERATION DU COURTIER

Pour mieux protéger le consommateur, il importe de préciser la durée du mandat, la responsabilité du courtier relativement à ses déclarations verbales ou écrites et les modalités de sa rémunération.

Le Conseil recommande:

120. - que le mandat soit limité à une durée maximum de trois mois;

121. - que soit limité à un maximum de trois mois après la fin du mandat, la période pendant laquelle un courtier peut exiger une commission sur la vente conclue avec une personne qu'il a présentée à son mandant au cours du mandat;

122. - que l'agent immobilier soit responsable de l'information qu'il transmet personnellement ainsi que de toute autre information ou publicité relative à l'immeuble en vente;

123. - que la nature des documents utilisés par un agent immobilier soit clairement identifiable ;

124. - que les autorités compétentes étudient toutes les modalités de la rémunération du courtier ainsi que la possibilité de restreindre le droit à la totalité de la commission dans le mandat exclusif lorsque le courtier n'a pris aucune part à la conclusion de l'opération immobilière;

125. - que nul ne soit tenu à payer une double commission.

C) LES DEPOTS ET LES CAUTIONNEMENTS

Compte tenu du fait que les dépôts ne sont confiés au courtier qu'à titre de preuve de la bonne foi de l'acheteur et qu'ils ne doivent en aucune façon être considérés comme partie de la commission à venir, il importe d'adapter des mesures précises pour en préserver l'intégrité.

Le Conseil recommande:

126. - que tous les dépôts reçus par un courtier à l'occasion d'une transaction immobilière soient placés dans un compte en fiducie;

127. - que ces dépôts placés en fiducie soient garantis par un cautionnement;

128. - que les courtiers détiennent une assurance responsabilité permettant d'indemniser les consommateurs dans les cas de méfaits, négligences ou malversations.

CHAPITRE VI - D'AUTRES MESURES CONCERNANT DES OPERATIONS PARTICULIERES

Nous aborderons dans ce chapitre des opérations particulières: la vente de maisons mobiles, la réparation de maisons et la vente de terrains à des non-résidents.

A) LA VENTE DE MAISONS MOBILES

Reconnaissant que le marché des maisons mobiles s'est transformé au cours de ces dernières années et que leur coût réel est comparable à celui d'une habitation conventionnelle, il importe que les normes de construction qui les régissent soient à la hauteur de leur nouvelle vocation.

Les recommandations déjà soumises par le Conseil concernant la publicité, la formation du contrat et autres mesures devraient leurs être appliquées.

Le Conseil recommande:

129. - que des normes miniminales régissent la construction et la qualité de ce type d'habitation;

130. - que la maison mobile dont le propriétaire est également propriétaire du fonds où celle-ci doit être fixée ou qui détient un bail emphythéotique sur ce terrain, soit présumée fixée à perpétuelle demeure et soit considérée comme un immeuble;

131. - que la maison mobile ne répondant pas aux critères de la recommandation précédente continue d'être considérée comme bien mobilier;

132. - que toute garantie des maisons mobiles neuves soit applicable et exécutée au Québec;

133. - que certaines divulgations supplémentaires soient obligatoires avant la passation d'un contrat d'achat d'une maison mobile, notamment:

a) le type et le coût de l'installation nécessaire;

b) l'identité de la personne responsable de l'installation;

c) l'identité de la personne à qui incombe le coût de l'installation.

B) LA REPARATION DE MAISONS

Outre les pratiques à interdire, les mentions obligatoires et les garanties exposées précédemment, il importe de préciser certains aspects du domaine de la réparation de maisons.

Le Conseil recommande:

134. - que l'évaluation fournie par l'entrepreneur soit réputée faire partie du contrat;

135. - que la réparation soit conforme à l'évaluation;

136. - que toute modification à l'évaluation faite après la signature d'un contrat fasse l'objet d'un nouvel accord entre les parties;

137. - qu'un délai de réflexion soit accordé au consommateur lors de la passation de tout contrat de réparation;

138. - que si les réparations sont urgentes, le consommateur ait le droit de renoncer au délai de réflexion en signant une déclaration à cet effet au contrat;

139. - qu'aucun dépôt ne puisse être versé ou exigé avant l'expiration du délai de réflexion;

140. - que tous les vendeurs itinérants, tels que définis dans la Loi de la protection du consommateur , qui font la vente de biens meubles voués à devenir immeubles par destination, détiennent un permis et soient soumis aux dispositions de la loi visant l'ensemble du domaine immobilier;

141. - que, si un dépôt est versé par un consommateur en vue de la passation d'un contrat, un reçu portant le numéro du permis du vendeur lui soit remis;

142. - que la Loi sur la qualification professionnelle des entrepreneurs en construction, L.Q. 1975, chapitre 53, soit amendée de façon à faciliter au consommateur l'exercice de son droit d'exécuter certaines réparations mineures sans qu'il soit nécessaire d'obtenir un permis ou de faire un dépôt;

143. - que les réparations mineures soient définies comme étant celles qu'une personne par son métier, expérience ou habilité peut faire elle-même pour son propre usage.

C) LA VENTE DE TERRAINS A DES NON-RESIDENTS

Dans le même sens où d'autres provinces ont déjà légiféré dans ce domaine, il faut éviter que des étrangers puissent acquérir à des fins purement spéculatives des terrains situés au Québec.

Le Conseil recommande:

144. - que, dans le cas de vente de terrains situés au Québec à des non-résidents, l'autorité gouvernementale contrôle l'accès à la propriété ainsi que les profits lors de revente.

ANNEXE

Gouvernement du Québec
Ministère des Consommateurs,
Coopératives et Institutions financières
Cabinet du ministre

QUEBEC, le 2 juin 1977.

Madame Odette DICK,
Présidente du Conseil de la protection du
Consommateur,
123 Spring Grove Crescent,
Outremont, Montréal.
Qué.

Madame la Présidente,

Pour faire suite à notre conversation téléphonique, la présente confirme le mandat que le ministre des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières veut vous confier dans le domaine de protection du consommateur en matière immobilière. Voici donc une série de questions qui guideront votre travail.

Me André Bourdon de l'OPC qui coordonne un groupe de travail sur cette question serait prêt à vous rencontrer à l'occasion de votre travail.

Notre échéancier prévoyant un rapport complet du groupe de travail pour le 15 septembre, nous vous demandons un rapport pour le 15 août afin de le soumettre alors au groupe de travail.

Veuillez agréer, madame la Présidente, l'expression de mes sentiments distingués.

Le chef de Cabinet,

Jacques DESHARAIS

p.j. (projets de loi no: 6 et 89)

Questions à soumettre au Conseil de la Protection du Consommateur -

---

Quels sont les domaines qu'une loi visant à protéger le consommateur dans le domaine immobilier devrait couvrir?

- la vente de maisons mobiles?
- la vente de maisons neuves et usagées?
- la construction de maisons?
- le rôle et la responsabilité du courtier en immeuble?
- la vente de terrains?
- la réparation de maisons?
- la règlementation des contrats hypothécaires de quelque rang que ce soit?
- la vente de terrains situés hors du Québec à des Québécois?
- la vente de terrains situés au Québec à des personnes ne résidant pas au Québec?
- etc.

De quelle façon devrait s'articuler la protection dans chacun des domaines?

Devrait-on imposer l'utilisation obligatoire d'un contrat type?

Si l'utilisation obligatoire d'un contrat type n'est pas imposée, doit-on imposer l'obligation d'inscrire au contrat une kyrielle de mentions obligatoires?

Si un délai est accordé pour l'exercice d'une faculté de résolution, quel délai accorde-t-on pour chacune des activités couvertes?

Québec, ce 2 juin 1971.

Achevé d'imprimer à
Québec en décembre 1977, sur
les presses du service de la Reprographie
du Bureau de l'Éditeur officiel
du Québec.

L'ÉDITEUR OFFICIEL DU QUÉBEC
SERVICE DE LA REPROGRAPHIE
Décembre 1977